

# 令和2年度大学院地球社会統合科学府

## 修士課程（冬季）入学試験

### 入学試験問題

#### 言語コミュニケーション・言語教育

##### 注意事項

1. 問題は「はじめ」の合図があるまで開けないこと。
2. 指定の解答用紙を用いること。
3. 試験開始後、全ての解答用紙に受験番号等を明記すること。
4. 解答用紙は、必ず全部提出すること。
5. 問題冊子は持ち帰ってよい。

【共通問題】

問1. 次の1～18から6つ選び、選んだ語句の番号を解答用紙に書いた上で、それぞれ具体例を挙げて説明しなさい。(20点×6=120点)

- 1 nasal
- 2 haplology
- 3 specific と generic
- 4 double articulation
- 5 phoneme と allophone
- 6 言語における neutralization
- 7 ソーシャル・スキル (Social Skills)
- 8 ビジネス・コミュニケーション (Business Communication)
- 9 文化変容・文化受容態度
- 10 argument と argumentation
- 11 反論 (refutation) と反駁 (rebuttal)
- 12 会話における自己修復と相手修復 (self-repair and other-repair in conversation)
- 13 気づき仮説 (Noticing Hypothesis)
- 14 アウトプット仮説 (Output Hypothesis)
- 15 アクション・リサーチ (action research)
- 16 保持型二言語使用教育 (maintenance bilingual education)
- 17 言語に対する態度 (attitudes towards languages)
- 18 学習ストラテジー (learning strategies)

【選択問題】

問2. 次のI～Xから2つ選び、それぞれについて解答しなさい。選んだ問題の番号を解答用紙に書きなさい。(40点×2=80点)

I 以下の(1)(2)の問いに答えなさい。(40点)

(1) 現代朝鮮語における用言の活用の記述の仕方には、主に「伝統式」と「語基式」の2種類があります。両者についてそれぞれ説明をした上で、各々の問題点を可能な限り多く挙げなさい。(20点)

(2) 中期朝鮮語のアクセントについて、論じなさい。(20点)

II 以下の(1)から(4)の問いに答えなさい。(40点)

- (1) 言語の種類には、孤立語、膠着語、屈折語と呼ばれるものがある。その典型的な言語をあげながらそれぞれを説明しなさい。(各4点×3=12点)
- (2) 日本語における「属性叙述文」と「事象叙述文」とは何かを、具体例をあげながら説明しなさい。(8点)
- (3) 言語における“type”と“token”とは何かを、具体例をあげながら説明しなさい。(10点)
- (4) 文の意味構造は“proposition”と“modality”の2つの意味成分からなるという考え方がある。“proposition”と“modality”とは何かを、具体例をあげながら説明しなさい。(10点)

III 以下の問いに答えなさい。(40点)

日本語教育機関におけるコースデザインを立てる場合の手順について、それを立てる際の参考となる理論と具体的な例を挙げ、手順にそって説明しなさい。日本語教育機関は日本国内の教育機関でも、海外の教育機関でも、いずれでも良いです。コースは、たとえば、短期日本語研修コース、日本事情コース、ビジネス日本語コースなど各自で設定すること。

IV 以下の問いに答えなさい。(40点)

Noam Chomsky を理論的支柱とする生成文法は(1)句構造規則と変形規則、(2)(拡大)標準理論、(3)原理とパラメターのアプローチ、(4)ミニマリスト・プログラムのように変遷と発展をとげてきました。この4つの考え方について中心的な概念を簡潔に説明し(5点×4)、それぞれが言語獲得や言語教育に示唆する点を述べなさい(5点×4)。

V 以下の問いに答えなさい。(40点)

H言語(H-Language)とL言語(L-Low Language)とは何か。具体例をあげて説明しなさい。

VI 以下の(1)(2)の問いに答えなさい。(40点)

出典

Yule, G. (2010) *The Study of Language* (4th edition) Cambridge: Cambridge University Press. p.132

ウェブ公開版では著作権法上の問題により、問題文原文を削除した。問題文は照応についての英文7行。

(1) 上記の全文を日本語に訳しなさい。(20点)

(2) 下線部について、任意の言語から具体例を挙げて日本語で解説しなさい。(20点)

VII 以下の(1)(2)の問いに答えなさい。(40点)

(1) コードスイッチングの **referential function** と **directive function** とは何か、説明しなさい。(10点)

(2) 以下の4つのコードスイッチングについて、例を挙げて説明しなさい。(30点)

1. 場面、状況、話題が変化するにつれておこるコードスイッチング
2. メンバーシップを確立するために使われるコードスイッチング
3. 聞き手と話し手の間で生まれるお互いの権利や義務について交渉するための手段としてのコードスイッチング
4. 2つの言語のうちどちらの言語を選ぶべきかわからない場合に、どちらの言語にすべきか見極めるために使われるコードスイッチング

VIII 以下の問いに答えなさい。(40点)

現代日本語における言葉の乱れと変化についてあなたの考えを具体的な例を挙げて説明しなさい。

IX 以下の(1)(2)の問いに答えなさい。(40点)

- (1) 言語研究や自然言語処理のために多くの言語資源(コーパスや電子的に構築された辞書などを含む)が構築され、公開されている。自身が知る言語資源について、具体例を複数挙げ、それぞれがどのようなものか説明しなさい。(20点)
- (2) 言語学の研究では特にコーパスと呼ばれる言語資源が広く使われている。コーパスの種類(タイプ)について論じ、コーパスを利用する際の注意点について述べなさい。(20点)

X スピーチの教科書に記載されている説得理論(モデル)に関する次の文章を読み、設問に英語もしくは日本語で答えなさい。英語で解答する場合、直接引用した部分は引用符(“ ”)で囲むこと。  
(各5点、(3)は10点 計40点)

- (1) “Elaboration”とは何か。
- (2) スピーチを聞いている聴衆が関与している“central route”と“peripheral route”とは何か。
- (3) Petty and Cacioppoによると、“central route”と“peripheral route”の違いが生じる二つの要因について説明しなさい。
- (4) タバコの有害性を訴えるスピーチをするとき、タバコを吸わない聴衆にとっての“personal relevance”を高めるにはどうすればいいか具体的に説明しなさい。
- (5) “(External) accountability”と“personal responsibility”の違いはどのような特徴にあるのか。
- (6) “Incongruent Information”によってスピーチを聞いている聴衆が結果的に説得されるにはどのような過程を経ると考えられるか説明しなさい。
- (7) Frymier & Nadlerが挙げる5つの要因のうち“need for cognition”が他の4つと性質が異なる点を説明しなさい。

### **Elaboration Likelihood Model**

The last of the three theories of persuasion discussed here is the elaboration likelihood model created by Petty and Cacioppo (Petty & Cacioppo, 1986). The basic model has a continuum from high elaboration or thought or low elaboration or thought. For the purposes of Petty and Cacioppo's model, the term elaboration refers to the amount of thought or cognitive energy someone uses for analyzing the content of a message. High elaboration uses the central route and is designed for analyzing the content of a message. As such, when people truly analyze a message, they use cognitive energy to examine the arguments set forth within the message. In an ideal world, everyone would process information through this central route and actually analyze arguments presented to them. Unfortunately, many people often use the peripheral route for attending to persuasive messages, which results in low elaboration or thought. Low elaboration occurs when people attend to messages but do not analyze the message or use cognitive energy to ascertain the arguments set forth in a message.

For researchers of persuasion, the question then becomes: how do people select one route or the other when attending to persuasive messages? Petty and Cacioppo noted that there are two basic factors for determining whether someone centrally processes a persuasive message: ability and motivation. First, audience members must be able to process the persuasive message. If the language or message is too complicated, then people will not highly elaborate on it because they will not understand the persuasive message. Motivation, on the other hand, refers to whether the audience member chooses to elaborate on the message. Frymier and Nadler discussed five basic factors that can lead to high elaboration: personal relevance and personal involvement, accountability, personal responsibility, incongruent information, and need for cognition (Frymier & Nadler, 2007).

### **Personal Relevance and Personal Involvement**

The first reason people are motivated to take the central route or use high elaboration when listening to a persuasive message involves personal relevance and involvement. Personal relevance refers to whether the audience member feels that he or she is actually directly affected by the speech topic. For example, if someone is listening to a speech on why cigarette smoking is harmful, and that listener has never smoked cigarettes, he or she may think the speech topic simply isn't relevant. Obviously, as a speaker you should always think about how your topic is relevant to your listeners and make sure to drive this home throughout your speech. Personal involvement, on the other

hand, asks whether the individual is actively engaged with the issue at hand: sends letters of support, gives speeches on the topic, has a bumper sticker, and so forth. If an audience member is an advocate who is constantly denouncing tobacco companies for the harm they do to society, then he or she would be highly involved (i.e., would engage in high elaboration) in a speech that attempts to persuade listeners that smoking is harmful.

### **Accountability**

The second condition under which people are likely to process information using the central route is when they feel that they will be held accountable for the information after the fact. With accountability, there is the perception that someone, or a group of people, will be watching to see if the receiver remembers the information later on. We've all witnessed this phenomenon when one student asks the question "will this be on the test?" If the teacher says "no," you can almost immediately see the glazed eyes in the classroom as students tune out the information. As a speaker, it's often hard to hold your audience accountable for the information given within a speech.

### **Personal Responsibility**

When people feel that they are going to be held responsible, without a clear external accounting, for the evaluation of a message or the outcome of a message, they are more likely to critically think through the message using the central route. For example, maybe you're asked to evaluate fellow students in your public speaking class. Research has shown that if only one or two students are asked to evaluate any one speaker at a time, the quality of the evaluations for that speaker will be better than if everyone in the class is asked to evaluate every speaker. When people feel that their evaluation is important, they take more responsibility and therefore are more critical of the message delivered.

### **Incongruent Information**

Some people are motivated to centrally process information when it does not adhere to their own ideas. Maybe you're a highly progressive liberal, and one of your peers delivers a speech on the importance of the Tea Party movement in American politics. The information presented during the speech will most likely be in direct contrast to your personal ideology, which causes incongruence because the Tea Party ideology is opposed to a progressive liberal ideology. As such, you are more likely to pay attention to the speech, specifically looking for flaws in the speaker's argument.

### **Need for Cognition**

The final reason some people centrally process information is because they have a personality characteristic called need for cognition. Need for cognition refers to a personality trait characterized by an internal drive or need to engage in critical thinking and information processing. People who are high in need for cognition simply enjoy thinking about complex ideas and issues. Even if the idea or issue being presented has no personal relevance, high need for cognition people are more likely to process information using the central route.

出典

<https://open.lib.umn.edu/publicspeaking/chapter/17-1-persuasion-an-overview/>

Stand up, Speak out: The Practice and Ethics of Public Speaking by University of Minnesota is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License, except where otherwise noted.